

事業承継の主な手法

種類 主な 対象	アステック		竹下製菓×清水屋食品	
	親族承継	社内承継	M&A(合併・買収)	
	配偶者、 子ども	社員	外部企業、 ファンドなど	
特徴	・中小企業では最も一般的 ・教育期間を確保しやすい ・従業員や取引先に理解されやすい ・少子化や都市への人口流出で後継者不足が深刻化	・社内や事業に詳しい人が承継できる ・能力のある候補者から選べる ・資金的な理由などで株式譲渡が難しい場合がある	・買収側は事業拡大が期待できる ・売却側は売却益を得られる ・社員や取引先から理解を得るのが難しい場合も	増加傾向

会社を託す 雇用を守る

後継者難 M&Aなど多様化

業を継ぐ

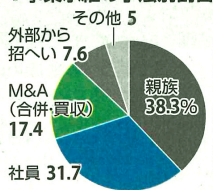
経営者の高齢化と担い手不足に伴い、会社の経営を親族以外の後継者に引き継ぐ事業承継が中小企業で増えている。会社の雇用や技術力を守り、引き継ぐ企業にとっては事業拡大のチャンスとなる。企業の廃業は地域経済の衰退につながるため、政府や金融機関も支援に本腰を入れ始めている。(川口尚樹、姫野陽平)

をつないだ。

清水屋は60年以上、家族経営を続けてきた。3代目として苦勞が多かったが、2014年に発売した「生クリームパン」が大ヒット。首都圏のコンビニに並び、1日3万個を売る人気商品となり、売上高は10億円、従業員は100人を超えた。3人の娘は家業を手伝っているが、経営の勉強はしている。感謝の手紙

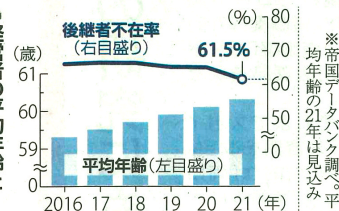
正月休みが明けた1月5日、岡山市のホテルで「結婚式」が行われた。結ばれたのは、「ブラックモンブラン」で知られる竹下製菓(佐賀県小城市)と、パン製造の清水屋食品(岡山県)。竹下製菓が清水屋を買収する調印式に合わせ、両社の親族ら出席する事業承継式典が開かれた。壇上で清水敏子社長(60)は「寂しさはあるが、晴れやかな気持ち。安心して託せる」と感慨深い表情で言葉

事業承継の手法別割合



政府・金融機関、支援強化へ

経営者の平均年齢と後継者不在率の推移



を支える看板商品を探していた。2本目、3本目の柱を一から作るのは簡単ではない。M&Aは有力な手段だ。工力説する。販路も引き継げる。清水屋のブランドや商品を守り、商品開発での相乗効果を期待する。式典では、清水社長に3人の娘から、母として社長としての感謝の手紙も読まれた。日本M&Aセンターの担当者は「経営者にとって会社は体の一部。悩んだ末の決断で、円滑な承継には託す相手に思いを伝える場が必要だ」と説明する。

6割不在

後継者難は深刻だ。経済産業省は25年までに70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は245万人となり、その5割で後継者が未定と予想する。少子化に加え、家業を継がない子供が増加が背景にある。これらの会社が廃業すれば、650万人の雇用と22兆円の国内総生産(GDP)が失われる可能性がある。

政府は支援に乗り出した。相談窓口の「事業承継・引継ぎ支援センター」を昨年、全国に設置した。後継者に株式を譲渡する際の税制優遇も拡充し、経営者の決断を後押ししている。帝国データバンクの調査では、後継者が「いない」、「未定」との回答はここ数年、6割台で高止まりしているが、21年はわずかに低下しており、「新型コロナウイルスの感染拡大で事業



①事業承継式典で記念撮影する竹下製菓の竹下社長(前列右)と清水屋食品の清水社長(前列左)(1月5日、岡山市で)
②アステックを事業承継した園田社長(1月19日、福岡県志免町で)



ウイルスの感染拡大で事業

環境が変化し、高齢の経営者が後継者を選ぶ動きが強まった」とみている。

突然の交代

理化学機器メーカー、アステック(福岡県志免町)の園田勝裕社長(54)は、専務だった昨年5月、創業者の先代社長から株式の譲渡を受けて会社を継いだ。先代社長の体調不良が理由で、突然のことだった。園田社長は「急な交代で社風が分からない人では難しい」と考え、内部から選んだのだと振り返る。

会社はこの10年で業績を伸ばし、売上高は倍近くに。不妊治療で使う受胎卵の培養器は国内約7割のシェア(占有率)を誇り、世界約50か国に輸出している。

会社のことは熟知しているつもりだったが、承継の難しさを痛感した。先代は在庫管理から給与計算、設備投資計画を一人でこなす「ワンマン経営」で会社を成長させてきたからだ。西日本シティ銀行の協力を得て新たな経営計画はできた。創業者が築いた土台を生かして、時代に合わせ変えるつもりだ。海外展開も加速させる。経営者一人に頼らず、「社員全員が自ら考え、成長する企業にする」ことが私の責任」と園田社長は強調する。

銀行への相談は増えている。西日本シティ銀行法人ソリューション部の西岡英樹部長は「地場企業が培ったノウハウや技術は後継者問題で散逸させてはいけない。経営者の高齢化が進む今後数年が正念場」として専門人員を増やす方針だ。

多様化する事業承継の形を随時紹介していきます。